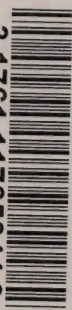


Seafood and Marine Products - Freshwater

CAI
IST1
-1991
522

3 1761 11765044 0



Government
Publications

I
N
D
U
S
T
R
Y

P
R
O
F
I
L
E



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and External Affairs and International Trade Canada (EAITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and EAITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact one of the offices listed below:

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-2384

Manitoba

Newport Centre
8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Quebec

Suite 3800
800 Tour de la Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor, East Tower
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

EAITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or EAITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact:

For Industry Profiles and other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500 or (613) 954-5716
Fax: (613) 954-4499

For EAITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

1990-1991

SEAFOOD AND MARINE PRODUCTS — FRESHWATER

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.



Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Introduction

The Canadian seafood and marine products industry comprises firms engaged primarily in the processing and marketing of fish, shellfish and marine plants and animals as well as of by-products such as fish meal and fish oil. The industry may be divided geographically into east (Atlantic) coast, west (Pacific) coast and freshwater (inland) commercial fisheries. Establishments process fish taken by Canadian fish harvesters, produced by Canadian aquaculture (fish farming) operations or imported from foreign suppliers for further processing in Canada. Imported finished product is also marketed by the Canadian industry to complement its own product line.

Fish is perceived as being a healthful food. This perception is expected to sustain the increase in per-capita fish consumption since the late 1980s. Canadians in 1989 ate

an estimated 7 kilograms of fish, which is low relative to the 70 kilograms of red meat and 28 kilograms of poultry consumed per capita that year, but is approximately double the world average.¹

Canada, with the world's longest coastline and second-largest continental shelf, has important sovereign interests in three bordering oceans. In addition, some 7.5 percent of Canada's land surface is covered by fresh water, which represents 16 percent of the world's total surface area of fresh water.

The Canadian seafood and marine products industry is a major world exporter of such products. It provides hundreds of small communities with an important source of jobs and resources. The industry had a national output in 1990 worth about \$3.3 billion, less than 1 percent of the gross domestic product (GDP). However, the industry's economic importance in the regions where its activities are concentrated is much

¹Source: *Apparent Per Capita Food Consumption in Canada*, Parts I and II, Statistics Canada Catalogue Nos. 32-229 and 32-230, annual.



greater than this value suggests. In Newfoundland, where fishing and fishery processing provide the primary economic base for many communities, the industry accounts for 20 percent of the gross provincial product (GPP). The fishery processing industries in both Prince Edward Island and Nova Scotia in 1989 accounted for 16 percent of the GPP, in New Brunswick 5 percent, in British Columbia 3 percent, and in Quebec less than 1 percent. In the Northwest Territories, the northern regions of the Prairie provinces and some communities in all the coastal provinces, the commercial fishery is one of the few, and often the principal, economic activities available to many people, including some members of the Aboriginal population.

This profile is one of six that describe the fishery processing industry:

- *Seafood and Marine Products — Overview*
- *Seafood and Marine Products — East Coast*
- *Seafood and Marine Products — West Coast*
- *Seafood and Marine Products — Freshwater*
- *Fish Meal and Fish Oil*
- *Aquaculture*

Structure and Performance

Structure

Although "seafood" refers to edible finfish and shellfish that come from the sea, the term also commonly embraces fish taken from rivers and lakes. Fresh water covers 750 000 square kilometres or 7.5 percent of Canada's land surface. The freshwater fish products industry consists of firms that harvest and process various fish species found in these waters. The resource is shared by three subsectors: the recreational, subsistence and commercial fisheries.

The largest user of the freshwater fish resource is the recreational subsector. Because it is not included as part of the fish processing industry in Statistics Canada's Standard Industrial Classification system,² data on this subsector are difficult to obtain.³ The recreational fishery nevertheless provides a significant economic base for the tourism and recreation industries (e.g., fishing lodges) and competes for a share of the resource upon which the commercial fishery also depends. For example, a mid-1980s survey⁴ indicates that 5.5 million

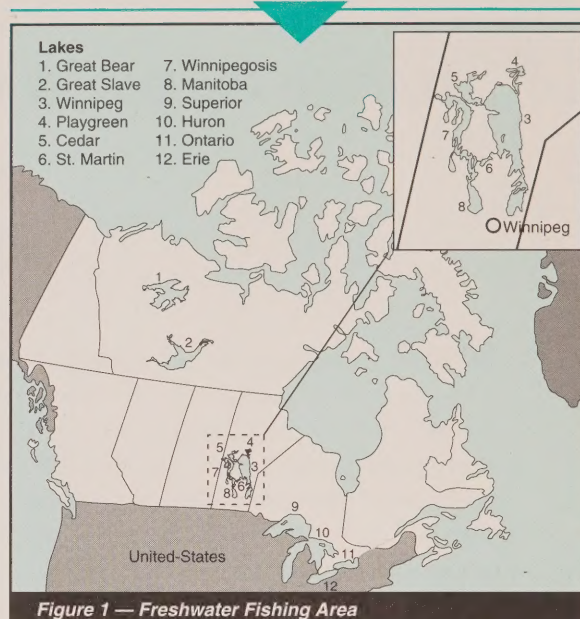


Figure 1 — Freshwater Fishing Area

Canadians and almost one million visitors annually spend an estimated \$4.4 billion on goods and services directly related to recreational or sport fishing. About 90 percent of all recreational fishing in Canada was directed toward freshwater species, the principal ones being northern pike, yellow pickerel (walleye), trout and bass. The quantity of fish caught annually by the recreational fishery is estimated to be about 125 000 tonnes, compared with commercial landings of about 50 000 tonnes of freshwater fish.

The subsistence fishery subsector is carried out principally among Aboriginal people. While subsistence fishing consumes a significant proportion of the resource it shares with the commercial fishery, the subsector is difficult to quantify because licences to participate are not generally required and the products are not recorded among commercial statistics. As guides or as operators of fishing lodges and supply stores, many Aboriginal people contribute to the infrastructure supporting the recreational or sport fishery. Other Aboriginal people also participate in the commercial fishery.

Commercial freshwater fishing is practised in most regions of Canada. Most of the activity is centred around the lower Great Lakes (lakes Erie, Huron and Ontario) in Ontario, and in the large lakes in southern Manitoba, including lakes Winnipeg, Playgreen, Cedar, St. Martin, Winnipegosis and Manitoba (Figure 1).

²For industry definitions, see *Standard Industrial Classification, 1980*, Statistics Canada Catalogue No. 12-501.

³Statistics provided in this profile are Industry, Science and Technology Canada (ISTC) estimates based on provincial or industry-supplied data.

⁴Department of Fisheries and Oceans, *1991-92 Estimates, Part III, Expenditure Plan*, Ottawa, 1991, page 29.



Some 78 percent of the freshwater tonnage and 85 percent of its value in 1990 were taken in Ontario and Manitoba (Table 1).

The freshwater commercial fishery is small relative to the Atlantic and Pacific coast fisheries. With landings of between 45 500 and 52 300 tonnes per year from 1985 to 1990, compared with just over 1.6 million tonnes for the marine fisheries in 1990, its importance to Canada lies in its economic importance to the regions of the country it serves and in the unique consumer appeal of some of its products.

The Great Lakes segment of the freshwater fishery is composed of private sector businesses that carry out harvesting and processing independently of each other. The number of commercial licences and the quotas are set by the Ontario Ministry of Natural Resources. Principal species in the Great Lakes are yellow pickerel and perch, which together accounted for 55 percent of the total value of the Canadian freshwater fishery in 1990 (Figure 2). Smelt, which make up between 35 and 40 percent of the tonnage of the Great Lakes portion of the freshwater fishery, are a lower-valued species and contributed about 5 percent of the value to the total freshwater fishery in 1990.

Harvesting and processing in most of the rest of the Canadian freshwater fishery are under the jurisdiction of a federal Crown corporation, the Freshwater Fish Marketing Corporation (FFMC). Established by Parliament in 1969, the FFMC is a single marketing organization representing many individuals who had previously tried to sell their product independently. Its jurisdiction extends over freshwater fishery areas in Manitoba, Saskatchewan, Alberta, the Northwest Territories and parts of northwestern Ontario, a vast, virtually

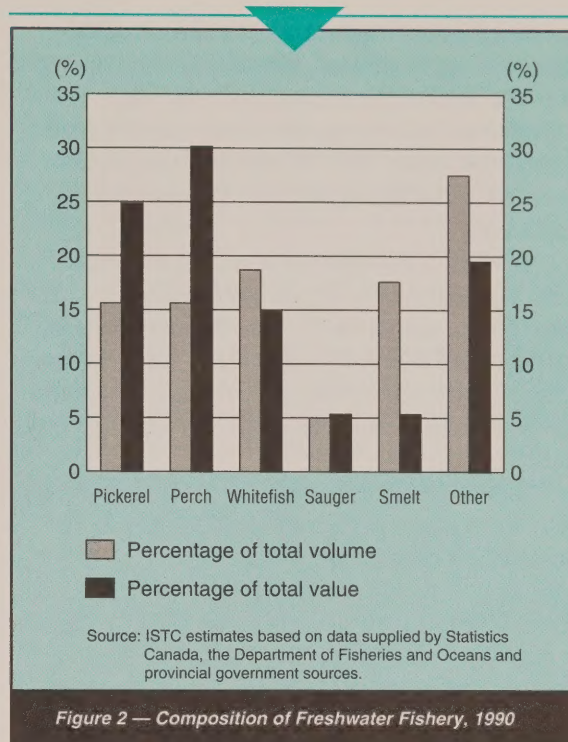


Figure 2 — Composition of Freshwater Fishery, 1990

uninhabited area. The FFMC was formed in response to low freshwater fish prices. The FFMC mandate gives it the exclusive right and responsibility to purchase all legally caught fish of 15 designated species commercially harvested within its territory (pickerel, whitefish and sauger are the principal species) and to market the fish interprovincially

Table 1 — Freshwater Fish Landing Volumes^a and Landed Values^b by province

Province	1985		1986		1987		1988		1989		1990	
	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value
Northwest Territories	1.3	1.5	1.5	1.4	1.5	2.3	1.7	2.8	1.9	2.7	1.8	2.0
Alberta	1.6	1.5	1.6	1.9	1.9	2.3	2.2	2.8	1.6	1.9	1.9	1.6
Saskatchewan	3.9	3.7	3.8	4.0	3.8	5.4	3.6	4.7	3.9	4.2	2.9	2.6
Manitoba	13.5	18.5	12.1	20.5	12.0	25.4	14.1	25.2	14.7	21.6	11.1	14.9
Ontario	26.3	31.9	24.4	46.4	27.8	48.3	27.7	54.7	25.6	48.1	25.0	42.4
Quebec	0.3	0.8	1.3	2.3	1.3	3.0	1.1	2.6	1.1	2.5	1.0	2.5 ^c
New Brunswick	1.2	0.5	0.8	0.4	1.1	0.5	1.9	1.0	2.4	1.7	2.4 ^c	1.7 ^c
Total	48.1	58.4	45.5	76.9	49.4	87.2	52.3	93.8	51.2	82.7	46.1 ^c	67.7 ^c

^aVolume is measured in thousands of tonnes.

^bValue is measured in millions of current dollars.

^cISTC estimates.

Source: Published and unpublished data supplied by Statistics Canada, the Department of Fisheries and Oceans and provincial government sources.

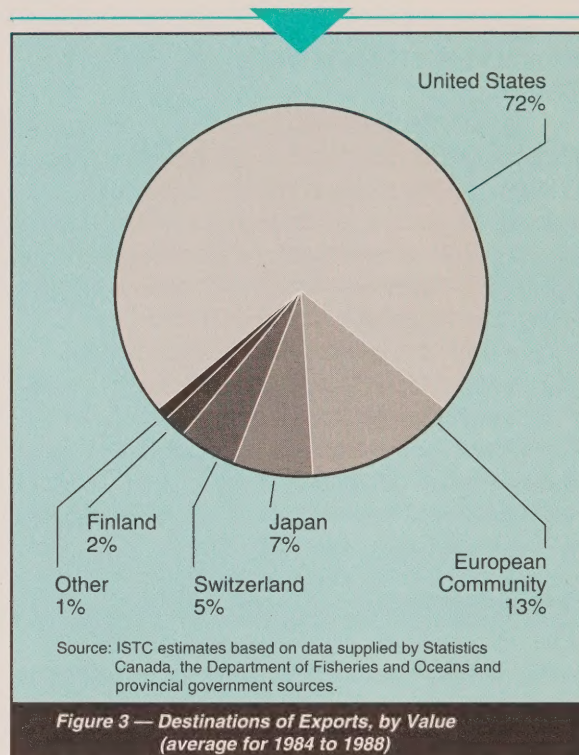


and internationally. In support of its mandate, the FPMC operates a large, modern fish processing plant in Winnipeg, Manitoba, and a smaller seasonal plant in La Ronge, Saskatchewan, as well as 80 lakeside fish-collection stations throughout its region. The FPMC serves about 4 000 fish harvesters and handles approximately 20 000 tonnes of fish annually.

Commercial freshwater fishing and processing are of lesser significance in Quebec and New Brunswick. In government statistics, salmon caught in New Brunswick rivers are considered part of the Atlantic coast fishery, not the freshwater fishery. Commercial harvesting and processing of freshwater species are virtually non-existent in the other Atlantic provinces and British Columbia.

Some 61 percent of the total Canadian landings of freshwater fish by volume in 1990 were exported (Table 2). The export value of those fish was \$102.8 million. From 1984 to 1988, about 72 percent of exports by value went to the United States, 13 percent to the European Community (EC), 7 percent to Japan, 5 percent to Switzerland, 2 percent to Finland, and 1 percent to other countries (Figure 3). Data on imports are not available.

The freshwater fishery generates about 8 400 harvesting jobs and about 1 000 processing jobs. Approximately 40 percent of all inland fish harvesters and plant workers are Aboriginal people. Processing occurs at about 203 plants, most of which are small packing operations. The industry is entirely Canadian-owned. The inland fishery in 1990 comprised 6 percent of total establishments and 4 percent of total employment of the fishery processing industry in Canada.



Performance

Yields of the freshwater fishery fluctuate annually according to changes in the stocks of each species (Table 3). When one species is scarce in a given year, fish harvesters will increase their landings of another. Also influencing performance are relative price changes between fish species on

Table 2 — Freshwater Fish Exports, Volumes^a and Values^b by Species

Species	1985		1986		1987		1988		1989		1990	
	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value
Pickereel	3.0	19.8	2.8	20.9	2.6	23.3	2.2	19.1	2.7	16.1	3.9	24.8
Perch	1.8	12.4	1.1	11.9	2.2	24.5	4.3	34.2	1.4	13.4	3.4	21.3
Whitefish	6.4	16.2	6.4	17.8	5.7	15.8	6.4	19.4	4.3	12.9	5.3	14.6
Sauger	0.8	5.8	0.7	5.2	0.6	5.1	0.9	7.9	0.8	5.6	0.4	3.0
Smelt	9.2	12.9	6.7	10.4	7.9	12.4	5.7	8.3	6.0	9.8	7.9	12.9
Pike	1.7	4.9	2.3	8.6	2.0	9.7	2.2	7.8	1.4	4.2	1.7	6.4
Other	3.9	8.2	3.7	9.5	7.5	15.3	4.2	16.2	2.2	6.9	5.4	19.8
Total	26.8	80.2	23.7	84.3	28.5	106.1	25.9	112.9	18.8	68.9	28.0	102.8

^aVolume is measured in thousands of tonnes.

^bValue is measured in millions of current dollars.

Source: ISTC estimates based on published and unpublished data supplied by Statistics Canada, the Department of Fisheries and Oceans and provincial government sources. The calculations for 1989 and 1990 are made on a different basis from those for earlier years, and hence are not strictly comparable with them.



international markets and shifts in consumer preferences. While the volume of freshwater fish landings rose by about 9 percent between 1985 and 1988, the landed value rose by nearly 61 percent. In 1990, however, freshwater fish landings fell to 4 percent below the 1985 level, while the landed value also declined, but remained 16 percent above the 1985 level. The largest average price increase during this period was for perch. The prices for the species exported have generally risen faster than those for the same species sold on the Canadian market.

Fishery activity also responds to longer-term cycles in climatic conditions such as water temperature, which may affect the food supply or the growth rate of the fish and fish stocks. For example, after several years of high yields, the Great Lakes segment is expected to enter a period of reduced harvest in the early 1990s because of natural climatic fluctuation.

Most products of the freshwater fishery are sold to consumers in frozen form. A system of seasonal price incentives to fish harvesters has helped the FFMC to balance supply with demand and to avoid devastating price fluctuations.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

In both segments of the freshwater fishery, many of the species that could be harvested are not generally well known nor accepted in either domestic or international markets. Moreover, the costs of transporting the product to market are too high for many components of the commercial fishery to be economically viable.

The Great Lakes segment operates within the normal parameters of private enterprise. Typically, a boat owner obtains a licence from the Ontario government to harvest one or more named species and hires a small crew to help in the harvest. The catch is then sold to a nearby processing firm that prepares the fish for marketing, either fresh or frozen. Activity in this segment is seasonal, with no harvesting and limited processing conducted between December and April. Many fish harvesters have little or no business or marketing experience.

Some problems facing the Great Lakes segment arise from the side effects of growing industrialization and increasing populations on lake shores adjacent to the major fishery areas. Run-off from these sources threatens the quality of the fish habitat. As a result, the eastern industry segment faces reductions in its total resource base.

Within the FFMC territory in Western Canada and Northern Ontario, on the other hand, almost as many fish harvesters work in winter as during the summer months. Nearly 40 percent of the area's total production is now delivered in winter. The distribution of the resource over a vast geographical area locates some harvesting operations as far as 3 000 kilometres from the FFMC's main processing plant in Winnipeg. The FFMC has overcome these difficulties by working with the fish harvesters to develop harvesting techniques and methods of transportation that minimize costs while protecting product quality. These twin objectives are achieved by establishing district buying stations and maintaining strong information links between diverse suppliers, the FFMC and key markets. The FFMC has also been able to centralize administrative control over the collection and processing of raw material

Table 3 — Freshwater Fish Landing Volumes^a and Landed Values,^b by Species

Species	1985		1986		1987		1988		1989		1990	
	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value
Pickeral	7.5	18.6	7.6	24.7	7.0	28.6	8.2	28.3	8.5	19.8	7.2	16.8
Perch	5.0	11.4	6.1	23.4	6.2	20.7	7.7	25.8	8.6	27.2	7.2	20.4
Whitefish	9.3	9.3	9.2	9.6	9.0	12.1	9.7	14.2	9.4	13.2	8.6	10.1
Sauger	1.9	3.0	1.3	3.0	2.3	5.6	2.9	6.3	2.7	4.8	2.3	3.6
Smelt	11.2	3.1	8.1	3.0	11.6	4.2	9.3	3.5	7.4	2.8	8.1	3.6
Other ^c	13.2	13.0	13.2	13.2	13.3	16.0	14.5	15.7	14.6	14.9	12.7	13.2
Total	48.1	58.4	45.5	76.9	49.4	87.2	52.3	93.8	51.2	82.7	46.1	67.7

^aVolume is measured in thousands of tonnes.

^bValue is measured in millions of current dollars.

^cIncludes pike and white bass.

Source: ISTC estimates based on published and unpublished data supplied by Statistics Canada, the Department of Fisheries and Oceans and provincial government sources.



from a highly decentralized fishery covering an area spread over five million square kilometres. In addition, the FFMC is pursuing a marketing strategy that capitalizes on the remote, pristine nature of the fishery in Northern Canada.

Because the FFMC mandate includes centralized marketing of all product processed throughout the territory under its jurisdiction, it has systematically developed reliable export markets, principally in the United States. It has also taken the initiative to identify and pursue other markets, especially in Europe. Another potential avenue for market expansion would be to harvest fish that are not suitable for direct food use but that are otherwise valuable as a protein supplement for animal feed.

Market demand for the principal species has remained high throughout the 1980s, as have landed and processed prices. There seldom are surpluses of stock that could force a major reduction in market prices.

Trade-Related Factors

Freshwater species exported to the United States, Canada's largest market, enter tariff-free. The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), which was implemented on 1 January 1989, presents increased market potential for value-added products such as filleted and smoked fish. Tariffs set by other countries where Canadian freshwater fish are marketed are low and are not a serious impediment to trade. There is a possibility, however, that non-tariff barriers (NTBs) could increase in some markets, especially in the United States, where state boards are able to invoke their own inspection systems of fish imported from Canada.

Sales of freshwater fish are sensitive to the market pressures that affect other fish species. For example, the demand and world market prices for lake trout were depressed in 1989 and 1990 because of an oversupply of salmon on the world market. Fluctuations in currency exchange rates are also important price considerations in foreign markets.

On 12 August 1992, Canada, Mexico and the United States completed the negotiation of a North American Free Trade Agreement (NAFTA). The Agreement, when ratified by each country, will come into force on 1 January 1994. The NAFTA will phase out tariffs on virtually all Canadian exports to Mexico over 10 years, with a small number being eliminated over 15 years. The NAFTA will also eliminate most Mexican import licensing requirements and open up major government procurement opportunities in Mexico. It will also streamline customs procedures, and make them more certain and less subject to unilateral interpretation. Further, it will liberalize Mexico's investment policies, thus providing opportunities for Canadian investors.

Additional clauses in the NAFTA will liberalize trade in a number of areas including land transportation and other service sectors. The NAFTA is the first trade agreement to contain provisions for the protection of intellectual property rights. The NAFTA also clarifies North American content rules and obliges U.S. and Canadian energy regulators to avoid disruption of contractual arrangements. It improves the dispute settlement mechanisms contained in the FTA and reduces the scope for using standards as barriers to trade. The NAFTA extends Canada's duty drawback provisions for two years, beyond the elimination provided for in the FTA, to 1996 and then replaces duty drawback with a permanent duty refund system. Like the FTA, the NAFTA should have a moderately positive impact on trade in freshwater fish among the member countries.

Technological Factors

Techniques used in the inland fishery to harvest fish and maintain the product quality during transportation to central locations have effectively combined the lore of the Aboriginal fisheries in remote locations with the innovations of modern science and engineering, using cost-effective equipment. Canada's freshwater fishing and fish processing industries are as technologically sophisticated as their international competitors, and methods and technology are not significantly different from those used in the marine fisheries.

The FFMC plant in Winnipeg is one of the most modern fish processing facilities in the world. It uses technological innovation in its operation as well as in its administration to control overhead. Through the use of a state-of-the-art data processing system, the FFMC has been able to operate very efficiently and respond quickly to changes in market conditions and to resource fluctuations. In addition, the FFMC's implementation of improved winter harvesting technology has allowed fish harvesters to capitalize on market demand during the winter months when fish supplies are low and prices are high. The result has been increased incomes for FFMC fish suppliers. On the marketing side, although FFMC does not maintain a separate research and development department, it has developed a number of new products such as whitefish caviar. To broaden the use of its resource base, the FFMC has also developed markets for underutilized species such as mullet.

Other Factors

Water quality is an important consideration in any fishery. Fish can be harmed and their growth affected by water contaminants. In extreme cases, the fish may be considered unsafe for use as food. Although the likelihood of contaminants is perceived as being greater in inland waters than in



the ocean, Canada's freshwater fish are wholesome. This wholesomeness is ensured by one of the most rigorous fish inspection systems in the world. Fish from the Canadian North have a reputation for quality that is based on the purity of the water from which they are harvested. In regions where the risk of contamination has been perceived to be higher, such as the Great Lakes, Canadian public health officials follow a conservative inspection policy. At times, they have ordered the temporary closure of some fishery areas, even when no public health hazard is found. The inevitable result is at least a short-term loss of markets or market share. The diligence of industry quality-assurance personnel and government inspection services in their monitoring of product quality maintains both product reputation and public safety. It also heightens public awareness of the need for environmental protection in order to reduce the likelihood of contamination of the fishery resource.

In 1987, Canada and the United States updated the 1978 Great Lakes Water Quality Agreement to strengthen existing pollution controls and add new ones. This action reflected a renewed commitment by the two countries to "virtually eliminate" the flow of toxic substances into the Great Lakes basin. In addition to other ongoing programs, the Canadian government's Great Lakes Action Plan committed \$125 million over a five-year period designed to accelerate the clean-up of contaminated areas and prevent future pollution.

Each freshwater species has its own loyal core of consumers, especially in regional markets. Overall freshwater fish sales, however, respond to the same general economic conditions as marine fish and are sensitive to competition from other protein foods as well as from other fish. Therefore, as part of its overall marketing strategy, the FFMC is taking steps to avoid the negative publicity that could arise from public concern for environmental quality.

Evolving Environment

As consumers become increasingly price-conscious, the industry is responding in the short term by cutting costs where possible in order to reduce prices to wholesalers and retailers. Emphasis is on improving operational and organizational efficiency rather than on technological improvements involving extensive capital investment.

The federal government, through the Department of Fisheries and Oceans (DFO), has launched a policy initiative to promote the conservation, development and economic utilization of fishery resources at sustainable levels. Economic, environmental and scientific aspects of fishery management

are designed to stabilize incomes of workers whose livelihood depends on the fishery. Other initiatives, conducted through Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and the International Trade Centres of External Affairs and International Trade Canada (EAITC), co-ordinate government and industry efforts to improve the long-run international competitiveness of the fish processing industry through market expansion as well as through development of technology and human resources.

Competitiveness Assessment

Although many freshwater species have distinct characteristics that have helped distributors establish niche markets of regular consumers in the retail and foodservices sectors, they do not have a large, clearly defined market. Suppliers of a particular species therefore compete with each other for a share of their particular niche market or with suppliers of other fish or other protein foods such as meat and poultry.

Canadian suppliers are maintaining a good competitive position. Although freshwater species comprise a very small part of the total world fish consumption, Canadian production levels are relatively high, and these products enjoy a favourable reputation for quality. Moreover, the marketing strategy of the FFMC and the major private sector suppliers has included aggressive promotions to gain new users in targeted markets whenever a strong harvest has threatened to result in excessive product supply. As a result of all these factors, supply and demand are generally kept in reasonable balance.

Certain Canadian products cannot compete in certain markets. Canadian rainbow trout, for example, cannot compete in the retail frozen pack market with the U.S. aquaculture product from such areas as Idaho. More favourable growing conditions in Idaho, including warmer water and a longer growing season, produce larger yields at lower production costs. However, in the fresh trout market, Canadian growers compete quite successfully in supplying hotels and restaurants in major Canadian and northern U.S. cities.

Competitiveness is also influenced by the availability of close substitutes. For example, lake trout is frequently purchased as an alternative to salmon. The price for one therefore closely tracks the other, with lake trout normally being priced just below salmon. However, even a substantial fall in the price of lake trout following the drop in salmon prices in 1988 and 1989 as a result of a worldwide salmon oversupply failed to prevent a fall in demand for lake trout, as consumers increased their salmon purchases. Salmon producers are now altering their marketing strategies to handle the new production levels, and lake trout marketers are adjusting

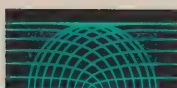


their strategies to the competition to maintain or increase market share.

Future competitive pressures on the Canadian freshwater fishery are likely to arise in the United States, where farmed (aquaculture) catfish and rainbow trout producers are expanding their market positions from a regional to a national scope. While the United States is likely to remain a net importer of freshwater fish, consumers are likely to be influenced by the price and the perceived value of Canadian freshwater fish relative to other species or to alternative food choices.

For further information concerning the subject matter contained in this profile or on the ISTC initiative listed on page 10, contact

Food Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Seafood and Marine Products — Freshwater
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 941-4263
Fax: (613) 941-3776



MAJOR FIRM

Name	Country of ownership	Location of major plant
Freshwater Fish Marketing Corporation	Canada	Winnipeg, Manitoba

INDUSTRY ASSOCIATIONS

Canadian Association of Fish Exporters (CAFE)
Suite 602, 71 Bank Street
OTTAWA, Ontario
K1P 5N2
Tel.: (613) 232-6325
Fax: (613) 232-7697

Fisheries Council of Canada
Suite 806, 141 Laurier Avenue West
OTTAWA, Ontario
K1P 5J3
Tel.: (613) 238-7751
Fax: (613) 238-3542

Lake Erie Fish Packers and Processors Association
P.O. Box 153
ERIEAU, Ontario
NOP 1N0
Tel.: (519) 825-7120
Fax: (519) 825-3163

Ontario Fish Producers' Association
P.O. Box 2129
BLENHEIM, Ontario
NOP 1A0
Tel.: (519) 676-0488
Fax: (519) 676-0944



SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

For further information on the following initiative, contact Industry, Science and Technology Canada (see address on page 8).

Seafood and Marine Products Sector Campaign

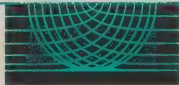
In 1990, Industry, Science and Technology Canada (ISTC) launched a Seafood and Marine Products Sector Campaign. Sector campaigns are initiatives by ISTC conducted jointly with the private sector, other levels of government and other federal departments to improve the long-run international competitiveness of industry sectors. The Seafood and Marine Products Sector Campaign contains initiatives related to the development of markets, technology, aquaculture and human resources.

For copies of the studies and VHS videotapes prepared under this Campaign, contact

Food Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Seafood and Marine Products Directorate
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2926
Fax: (613) 941-3776

Printed on paper containing recycled fibres.





INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

Pour de plus amples renseignements sur l'initiative suivante, communiquer avec ISTC (voir l'adresse à la page 8).

Campagne sectorielle sur les produits de la mer

En 1990, ISTC lançait une Campagne sectorielle sur les produits de la mer, portant sur le développement des marchés, de la technologie, de l'aquaculture et des ressources humaines. Menées en collaboration avec le secteur privé, d'autres ordres de gouvernement et divers ministères fédéraux, les campagnes sectorielles d'ISTC visent à accroître la compétitivité à long terme de l'industrie.

Pour obtenir un exemplaire des études ou de la bande vidéo (VHS) préparée dans le cadre de cette campagne ou pour tout renseignement sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale des produits alimentaires

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Attention : Direction des fruits de mer et des produits marins

235, rue Queen

OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2926

Télécopieur : (613) 941-3776



Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

PRINCIPALE SOCIÉTÉ

Nom

Pays

d'appartenance

Emplacement des

principaux établissements

Office de commercialisation
du poisson d'eau douce

Canada

Winnipeg (Manitoba)

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Association canadienne des exportateurs de poisson

71, rue Bank, bureau 602

OTTAWA (Ontario)

K1P 5N2

Tél. : (613) 232-6325

Télécopieur : (613) 232-7697

Conseil canadien des pêches

141, avenue Laurier ouest, bureau 806

OTTAWA (Ontario)

K1P 5J3

Tél. : (613) 238-7751

Télécopieur : (613) 238-3542

Lake Erie Fish Packers and Processors Association

C.P. 153

ERIEAU (Ontario)

NOP 1N0

Tél. : (519) 825-7120

Télécopieur : (519) 825-3163

Ontario Fish Producers' Association

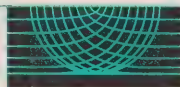
C.P. 2129

BLENNHEIM (Ontario)

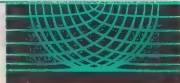
NOP 1A0

Tél. : (519) 676-0488

Télécopieur : (519) 676-0944



Cependant, les fournisseurs canadiens restent compétitifs. Même si, à l'échelle mondiale, la consommation de poissons d'eau douce est négligeable comparativement à d'autres espèces, le volume de la production au Canada est relativement important et les produits canadiens sont reconnus pour leur qualité. De plus, lorsque les flottilles de pêche affichent une capacité excédentaire, l'Office et les principaux fournisseurs du secteur privé mènent des campagnes de publicité dynamiques pour attirer une clientèle nouvelle sur leurs marchés-cibles. Ainsi, en règle générale, l'offre et la demande s'équilibrent-elles sur le marché du poisson d'eau douce. En revanche, certains produits canadiens ne peuvent soutenir la concurrence sur certains marchés. La truite arc-en-ciel, par exemple, n'est pas concurrentielle sur le marché des produits surgelés où s'écoulent surtout les produits d'élevage américains. Ainsi, dans des régions comme l'Idaho, le volume de la production est plus important et les coûts de production moins élevés, l'aquaculture se faisant dans des conditions beaucoup favorables, ne serait-ce qu'en raison de la température plus élevée de l'eau et de la plus longue durée de la saison. Toutefois, les aquaculteurs canadiens sont compétitifs sur le marché de la truite fraîche, où ils sont les principaux



l'utilisation des régimes de remboursement à l'exportation des droits d'entrée, reportant à 1996 la date d'élimination prévue par l'ALE. Ce régime fera ensuite place à un système de remboursement permanent.

Facteurs technologiques

L'industrie de la pêche en eau douce a réussi à mettre au point des techniques de pêche et des méthodes garantissant la qualité du produit durant le transport vers les principaux points de vente en utilisant du matériel qui combine les pratiques traditionnelles des Autochtones et les progrès scientifiques et techniques. L'industrie canadienne de la pêche et de la transformation des poissons d'eau douce, dont les méthodes et la technologie sont assez semblables à celles utilisées dans le secteur des produits de la mer, est tout aussi avancée sur le plan technologique que ses concurrentes étrangères.

L'usine de l'Office à Winnipeg est l'une des plus modernes au monde. Des systèmes informatiques de pointe y sont utilisés tant pour la transformation du poisson que pour la gestion de l'entreprise afin de contrôler les frais généraux. Grâce à ces innovations technologiques, l'Office a pu non seulement assurer la rentabilité de son usine, mais encore s'adapter rapidement au jeu des forces du marché et aux fluctuations des réserves. De plus, l'Office faisant appel à la technologie la plus avancée pour la pêche hivernale, les pêcheurs peuvent maintenant répondre à la demande pendant les mois d'hiver alors que les réserves sont au plus bas et les prix élevés. Par ailleurs, les pêcheurs qui font affaire avec l'Office ont pu ainsi augmenter leur chiffre d'affaires. Au chapitre de la commercialisation, même si l'Office ne mène pas directement de travaux de R.-D., il a mis au point un certain nombre de produits, dont le caviar de corégone. En outre, afin de faire un usage plus judicieux de ses ressources, il cherche également à percer sur des créneaux du marché où certaines espèces, comme le meunier noir, sont moins populaires.

Autres facteurs

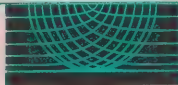
La qualité de l'eau est un important facteur pour tous les types de pêche, les eaux polluées pouvant mettre la vie des poissons en danger ou à tout le moins freiner leur croissance. Dans le pire des cas, le poisson peut même être impropre à la consommation. Même si l'on croit généralement que les eaux intérieures sont plus susceptibles d'être polluées que l'océan, le poisson d'eau douce est sain au Canada où l'on veille à la stricte application d'un des programmes d'inspection les plus rigoureux au monde. Les poissons pêchés dans le Grand Nord sont réputés pour leur qualité en raison de la pureté de l'eau dans cette région. Dans d'autres régions où l'on estime que le risque de contamination est plus sérieux, les autorités

Évolution du milieu

canadiennes de la santé publique pratiquent une politique plus stricte en matière de programmes d'inspection. Parfois, elles exigent la fermeture temporaire de certaines zones de pêche, même si la santé publique n'est pas menacée. À court terme, il en résulte inévitablement une perte de marchés ou à tout le moins de parts du marché. Néanmoins, grâce à la diligence avec laquelle ils vérifient la qualité des produits, le personnel affecté au contrôle de la qualité au sein de l'industrie et les fonctionnaires chargés de l'inspection contribuent à préserver la réputation des produits et la santé publique. Ils aident également à sensibiliser la population à la nécessité de protéger l'environnement afin de réduire les risques de contamination du poisson.

En 1987, le Canada et les États-Unis ont mis à jour l'Accord de 1978 relatif à la qualité de l'eau dans les Grands Lacs pour élaborer des règlements plus rigoureux en matière de contrôle de la pollution et d'en émettre de nouveaux. Ces deux pays réitéraient ainsi leur engagement à « pratiquement éliminer » les déversements de substances toxiques dans le bassin des Grands Lacs. Outre d'autres programmes en vigueur, le gouvernement fédéral a engagé, dans le cadre du Plan d'action des Grands Lacs, 125 millions de dollars, sur 5 ans, afin d'accélérer le nettoyage des zones de pêche contaminées et de prévenir la pollution des cours d'eau.

Parmi les poissons d'eau douce, chaque espèce répond aux goûts d'un groupe de consommateurs particulier, notamment sur les marchés régionaux. Dans l'ensemble, toutefois, les ventes de poissons d'eau douce obéissent aux mêmes conditions économiques que celles des produits de la mer, sans compter la concurrence livrée par les autres espèces et les autres sources de protéines. Aussi, dans le cadre de son plan global de commercialisation, l'Office prend-il des mesures pour éviter la publicité néfaste qui pourrait résulter de la préoccupation des consommateurs pour la protection de l'environnement.



Au cours des années 1980, la demande a été élevée, tout comme d'ailleurs le prix au débarquement et le prix des produits transformés. Aucune surproduction entraînant une importante baisse des prix sur le marché du poisson n'est à prévoir.

Facteurs liés au commerce

Les poissons d'eau douce exportés aux États-Unis, principal marché du Canada, y entrent en franchise. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1989, offre aux entreprises de ce secteur de nouveaux débouchés pour les produits à valeur ajoutée comme les filets et le poisson fumé. Les tarifs imposés par les autres pays où le poisson d'eau douce canadien est exporté étant peu élevés, ils ne menacent pas les échanges commerciaux. Toutefois, il est possible que les barrières douanières augmentent sur certains marchés, notamment aux États-Unis, où les autorités peuvent établir leur propre programme d'inspection du poisson importé du Canada.

Les ventes de poissons d'eau douce fluctuent suivant les forces du marché qui influent sur d'autres espèces. Ainsi, en 1989 et en 1990, la surproduction de saumon a fait baisser la demande et le prix du touladi sur le marché mondial. Les variations du cours des changes sont aussi d'importants facteurs à considérer au chapitre des prix sur les marchés étrangers.

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis s'entendaient sur un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, cet accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'ALENA abolira également la plupart des conditions d'octroi de licences d'importation mexicaines et élargira l'accès aux principaux marchés publics du gouvernement mexicain. Il rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et moins sujettes à une interprétation unilatérale. Enfin, la politique du Mexique en matière d'investissements sera libéralisée, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens.

Des articles supplémentaires de l'ALENA libéraliseront le commerce dans des domaines comme le transport par voie de terre et d'autres secteurs de services. L'ALENA est le premier accord commercial comportant des dispositions visant la protection des droits à la propriété intellectuelle. Il clarifie aussi les règlements touchant le contenu nord-américain et empêche les responsables américains et canadiens des règlements en matière d'énergie de briser leurs contrats. L'entente améliore les mécanismes de règlement des différends contenus dans l'ALE et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce. L'ALENA prolonge de deux ans

D'ordinaire, les propriétés des embarcations obtiennent du gouvernement de l'Ontario un permis pour pêcher une ou plusieurs espèces désignées, et embauchent une petite équipe de pêcheurs. Les prises sont ensuite vendues à une usine de transformation, située à proximité, qui prépare le poisson pour la mise en marche, soit frais, soit surgelé. Comme dans bien d'autres régions, la pêche dans les Grands Lacs est saisonnière; il ne s'en fait presque pas de décembre à avril et les activités de transformation sont très limitées pendant cette période. Par ailleurs, en règle générale, les pêcheurs n'ont aucune expérience des affaires et de la commercialisation. Dans la région des Grands Lacs, la poussée de l'industrialisation et l'accroissement du nombre de riverains le long des principales zones de pêche ont entraîné des problèmes particuliers. L'augmentation des prises dans ces lacs menaçait la qualité de l'habitat halieutique, le secteur de la pêche en eau douce fait face à d'importantes réductions de ses ressources.

En revanche, sur les territoires relevant de l'Office dans l'Ouest canadien et le Nord ontarien, le nombre de pêcheurs en hiver est presque le même que durant les mois d'été. À l'heure actuelle, les expéditions de près de 40 % de la production de ces régions se font en hiver. En raison de la répartition des ressources sur un territoire aussi vaste, la pêche peut se faire dans des régions éloignées jusqu'à 3 000 km de la principale usine de transformation de l'Office, située à Winnipeg. L'Office a donc mis au point, en collaboration avec les pêcheurs, des méthodes de production et des moyens de transport qui permettent de réduire les coûts au minimum sans nuire à la qualité du produit. Des points de vente régionaux ont donc été établis; un solide réseau d'information reliant les divers fournisseurs, l'Office et les principaux marchés, a aussi été mis en place. L'Office a également réussi à centraliser les services administratifs reliés à la pêche et à la transformation des ressources dispersées sur un territoire couvrant plus de 5 millions de km². En outre, il travaille à l'élaboration d'un plan de commercialisation axé sur la pêche dans le Grand Nord, région éloignée encore à l'état sauvage.

Aux termes de son mandat, l'Office doit centraliser la mise en marché de tous les produits transformés dans les usines situées sur le territoire relevant de sa compétence; aussi mise-t-il systématiquement sur des marchés d'exportation sûrs, principalement aux États-Unis. Il a également pris l'initiative de repérer de nouveaux marchés et d'y percer, notamment en Europe. Reste encore la possibilité d'étendre ses marchés en se spécialisant dans la pêche de poissons qui, à défaut d'être destinés au secteur des produits alimentaires, peuvent entrer dans la composition de suppléments protéiques pour animaux.

En 1990, environ 61 % des débarquements de poissons d'eau douce pêchés au Canada, dont la valeur estimative se chiffrait à 102,8 millions de dollars, étaient exportés (tableau 2). De 1984 à 1988, près de 72 % des exportations étaient destinées aux États-Unis, 13 % à la Communauté européenne (CE), 7 % au Japon, 5 % à la Suisse, 2 % à la Finlande et 1 % à d'autres pays (figure 3). Les données sur les importa-

Tableau 3 — Débarquements de poissons d'eau douce en volume^a et en valeur^b, selon les espèces

Espèces	1985		1986		1987		1988		1989		1990	
	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur
Doré	7,5	18,6	7,6	24,7	7,0	28,6	8,2	28,3	8,5	19,8	7,2	16,8
Perchaude	5,0	11,4	6,1	23,4	6,2	20,7	7,7	25,8	8,6	27,2	7,2	20,4
Corégone	9,3	9,3	9,2	9,6	9,0	12,1	9,7	14,2	9,4	13,2	8,6	10,1
Doré noir	1,9	3,0	1,3	3,0	2,3	5,6	2,9	6,3	2,7	4,8	2,3	3,6
Esperian	11,2	3,1	8,1	3,0	11,6	4,2	9,3	15,7	7,4	2,8	8,1	3,6
Autres espèces ^c	13,2	13,0	13,2	13,2	13,3	16,0	14,5	14,6	14,6	14,9	12,7	13,2
Total	48,1	58,4	45,5	76,9	49,4	87,2	52,3	93,8	51,2	82,7	46,1	67,7

^aEn milliers de tonnes.

^bEn millions de dollars.

Comprend le brochet et l'achigan.

Source : Estimations d'ISTC, fondées sur les données (publiées et non publiées) fournies par Statistique Canada, Pêches et Océans ainsi que les gouvernements provinciaux.

^a En milliers de tonnes.
^b En millions de dollars.
 Source : Estimations d'ISTC, fondées sur les données (publiées et non publiées) fournies par Statistique Canada, Pêches et Océans ainsi que les gouvernements provinciaux. Les données pour les années 1989 et 1990 ayant été calculées différemment de celles applicables aux années antérieures, elles ne sont fournies qu'à titre de comparaison.

Espèces	1985		1986		1987		1988		1989		1990	
	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur
Doré	3,0	19,8	2,8	20,9	2,6	23,3	2,2	19,1	2,7	16,1	3,9	24,8
Perchaude	1,8	12,4	1,1	11,9	2,2	24,5	4,3	34,2	1,4	13,4	3,4	21,3
Corégone	6,4	16,2	6,4	17,8	5,7	15,8	6,4	19,4	4,3	12,9	5,3	14,6
Doré noir	0,8	5,8	0,7	5,2	0,6	5,1	0,9	7,9	0,8	5,6	0,4	3,0
Eperlan	9,2	12,9	6,7	10,4	7,9	12,4	5,7	8,3	6,0	9,8	7,9	12,9
Brochet	1,7	4,9	2,3	8,6	2,0	9,7	2,2	7,8	1,4	4,2	1,7	6,4
Autres espèces	3,9	8,2	3,7	9,5	7,5	15,3	4,2	16,2	2,2	6,9	5,4	19,8
Total	26,8	80,2	23,7	84,3	28,5	106,1	25,9	112,9	18,8	68,9	28,0	102,8

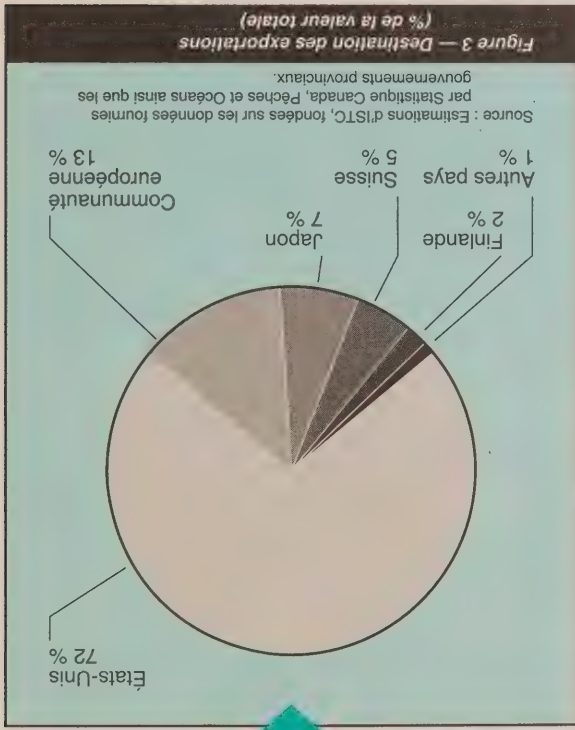
Tableau 2 — Exportations de poissons d'eau douce en volume^a et en valeur^b, selon les espèces

Lacs, est une espèce de moindre valeur; en 1990, elle ne représentait qu'environ 5 % de la valeur totale de la pêche en eau douce.

La pêche et la transformation de la majeure partie des prises en eau douce allieures au Canada relèvent de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, société d'Etat créée par le Parlement en 1969 afin de représenter les nombreuses entreprises qui jusqu'à l'occupation seules de la vente de leurs produits. L'Office — mis sur pied pour améliorer la situation des pêcheurs alors que le prix du poisson d'eau douce était trop bas — exerce sa compétence sur la pêche en eau douce au Manitoba, en Saskatchewan, en Alberta, dans les Territoires du Nord-Ouest ainsi que dans certaines parties du nord-ouest de l'Ontario, une vaste région pratiquement inhabitée. En vertu de son mandat, l'Office achète en exclusivité toutes les prises légales de 15 espèces désignées pêchées à des fins commerciales sur son territoire (dont les principales sont le doré, le corégone et le doré noir); il est également chargé de leur mise en marché à l'échelle internationale et interprovinciale. Aussi, l'Office exploite-t-il une usine de transformation, très moderne, à Winnipeg, au Manitoba; une autre, plus petite, ouverte en saison à La Ronge, en Saskatchewan; ainsi que 80 points de débarquement le long des lacs de la région relevant de sa compétence. L'Office représente près de 4 000 pêcheurs et transforme environ 20 000 tonnes de poisson par an.

La pêche commerciale en eau douce est moins importante au Québec et au Nouveau-Brunswick. Selon les statistiques fournies par le gouvernement du Nouveau-Brunswick, la pêche du saumon dans les rivières de cette province est considérée

comme faisant partie de la pêche qui se pratique dans l'Atlantique et non de celle en eau douce. La pêche en eau douce et la transformation des poissons d'eau douce sont négligeables dans les autres provinces de l'Atlantique et en Colombie-Britannique.



Source : Données (publiées et non publiées) fournies par Statistique Canada, Pêches et Océans ainsi que les gouvernements provinciaux.

^a En milliers de tonnes.

^b En millions de dollars.

^c Estimations d'ISTC.

Province	1985	1986	1987	1988	1989	1990
	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur
Territoires du Nord-Ouest	1,3	1,5	1,4	2,3	1,7	2,8
Alberta	1,6	1,5	1,9	2,3	1,6	1,9
Saskatchewan	3,9	3,7	4,0	5,4	3,6	4,7
Manitoba	13,5	18,5	12,1	20,5	14,1	25,2
Ontario	26,3	31,9	24,4	46,4	27,7	54,7
Québec	0,3	0,8	1,3	2,3	1,1	2,6
Nouveau-Brunswick	1,2	0,5	0,4	1,1	0,5	1,9
Total	48,1	58,4	45,5	76,9	52,3	93,8
	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur
1985	48,1	58,4	45,5	76,9	52,3	93,8
1986	48,1	58,4	45,5	76,9	52,3	93,8
1987	48,1	58,4	45,5	76,9	52,3	93,8
1988	48,1	58,4	45,5	76,9	52,3	93,8
1989	48,1	58,4	45,5	76,9	52,3	93,8
1990	48,1	58,4	45,5	76,9	52,3	93,8

Tableau 1 — Prises de poissons d'eau douce en volume^a et en valeur^b au débarquement, par province

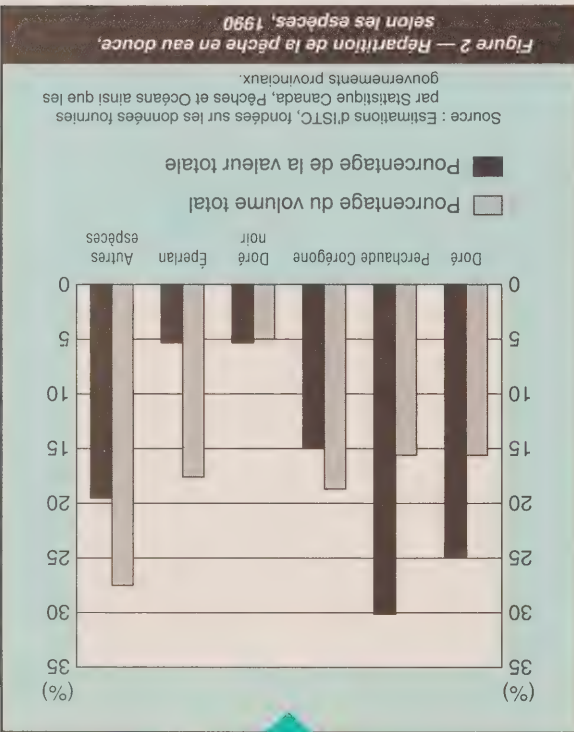
commerciale et les quotas sont déterminés par le ministère des Richesses naturelles de l'Ontario. Les principales espèces pêchées dans les Grands Lacs, soit le doré et la perchaude, représentent, en 1990, 55 % de la valeur totale de la pêche en eau douce au Canada (figure 2). L'éperlan, qui constitue de 35 à 40 % des prises de ce sous-secteur dans les Grands

Dans les Grands Lacs, ce sous-secteur regroupe des entreprises indépendantes spécialisées dans la pêche et la transformation du poisson. Le nombre de permis de pêche de consommation,

et en raison de la popularité de certains de ses produits contribue à la vie économique de certaines régions du pays secteur est important pour le Canada dans la mesure où il de produits de la mer, pour la seule année 1990. Ce sous-comparativement à un peu plus de 1,6 million de tonnes d'eau douce variaient entre 45 500 et 52 300 tonnes par an, En effet, de 1985 à 1990, les débarquements de poissons dans la région de l'Atlantique et le long de la côte du Pacifique, en eau douce sont minimes par comparaison à celles menées Les activités du sous-secteur de la pêche commerciale provenaient de l'Ontario et du Manitoba (tableau 1).

d'eau douce — 85 % de leur valeur au débarquement — En 1990, quelque 78 % des prises de poissons Manitoba (figure 1). Winnipeg, Playgreen, Cedar, St. Martin, Winnipegosis et que dans le sud du Manitoba, notamment dans les lacs Grands Lacs (lacs Érie, Huron et Ontario), en Ontario, ainsi plupart des régions du pays, mais principalement dans les La pêche commerciale en eau douce se pratique dans la s'intéressent également à la pêche commerciale.

structure qui soutient la pêche sportive. D'autres Autochtones de pêche, bon nombre d'Autochtones contribuent à l'infra-de camps de pêche ou de propriétaires de magasins d'articles pas compte de ces produits. À titre de guides, de gardiens les statistiques sur les échanges commerciaux ne tiennent car, en règle générale, aucun permis de pêche n'est exigé et la pêche commerciale, il est difficile d'en quantifier les prises



de ressources. En 1990, la valeur de la production s'élevait à environ 3,3 milliards de dollars, soit moins de 1 % du produit intérieur brut (PIB). Or, ces chiffres ne sont pas un indicateur fidèle de l'importance de cette industrie dans les régions où sont concentrées ces activités. À Terre-Neuve, par exemple, la pêche et la transformation du poisson sont au cœur même de l'activité économique de nombreuses collectivités et représentent 20 % du produit provincial brut (PPB). En 1989, les recettes de l'industrie de la transformation du poisson correspondaient à 16 % du PPB à l'île-du-Prince-Édouard et en Nouvelle-Écosse, à 5 % au Nouveau-Brunswick, à 3 % en Colombie-Britannique, et à moins de 1 % au Québec. Dans les Territoires du Nord-Ouest, les régions septentrionales des Prairies et certaines collectivités des régions côtières, la pêche commerciale est une des rares sinon la principale source de revenus, notamment chez les Autochtones.

Ce fascicule fait partie d'une série de six profils décrivant l'industrie de la transformation du poisson, soit :

- Aquaculture
- Farine et huile de poisson
- Produits de la pêche — Apeçu
- Produits de la pêche — Côte est
- Produits de la pêche — Côte ouest
- Produits de la pêche — Eau douce.

Structure et rendement

Structure

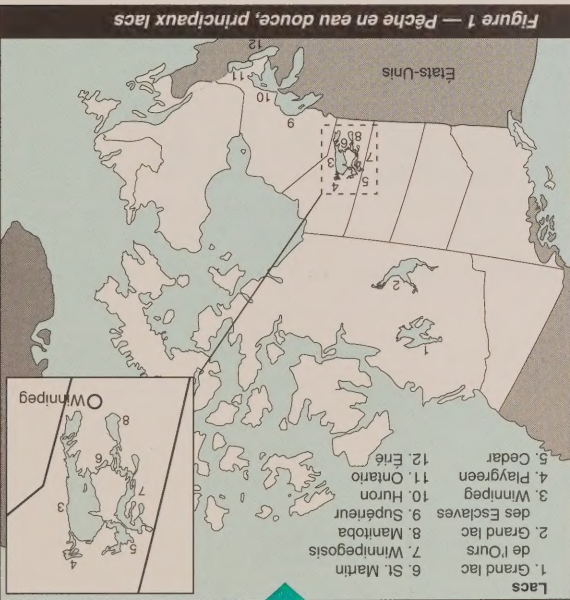
Aux fins du présent profil, le terme « poissons d'eau douce » désigne les poissons provenant des lacs et des rivières, même si le terme « fruits de mer », généralement réservé aux mollusques et aux crustacés comestibles ou aux poissons de mer, englobe parfois les poissons d'eau douce. Au Canada, les eaux douces couvrent une surface de 750 000 km², soit 7,5 % des terres. L'industrie de la pêche en eau douce et des produits dérivés regroupe les entreprises spécialisées dans la pêche et la transformation des diverses espèces pêchées dans les lacs et les rivières. Elle se divise en trois sous-secteurs : la pêche sportive, la pêche de subsistance et la pêche commerciale.

Le sous-secteur de la pêche sportive est le plus important consommateur de poissons d'eau douce. Toutefois, il est difficile d'obtenir des données précises sur ce sous-secteur² étant donné qu'il ne fait pas partie des industries de transformation des produits de la pêche, selon la *Classification type des industries*³. Néanmoins, la pêche sportive représente d'importants débouchés pour les secteurs du tourisme et des loisirs (location de camps de pêche, par exemple), et ce sous-secteur fait concurrence à celui de la pêche commerciale qui dépend également de cette ressource. Ainsi, un sondage mené vers le milieu des années 1980 révèle que 5,5 millions de Canadiens et près de 1 million de visiteurs ont dépensé annuellement environ 4,4 milliards de dollars en biens et en services directement reliés au domaine de la pêche sportive⁴. Au Canada, la pêche sportive repose, dans une proportion d'environ 90 %, sur les espèces pêchées en eau douce, notamment le grand brochet, le doré, la truite et l'achigan. Les prises annuelles de ce sous-secteur se chiffrent à près de 125 000 tonnes, contre environ 50 000 tonnes de poissons d'eau douce pour le sous-secteur de la pêche commerciale. La pêche de subsistance est surtout pratiquée par les Autochtones. Même si ce sous-secteur consomme une grande partie des espèces dont dépend également le sous-secteur de

² Les statistiques utilisées dans le présent profil sont des estimations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada fondées sur les données fournies par les gouvernements provinciaux ou les entreprises de ce secteur.

³ Voir la définition des industries dans *Classification type des industries*, 1980, n° 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

⁴ Pêches et Océans, *Budget des dépenses 1991-1992*, partie III, *Plan de dépenses*, Ottawa, 1991, page 32.





PRODUITS DE LA PÊCHE — EAU DOUCE

1990-1991

AVANT-PROPOS

Etant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt et unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'Industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
 Michael H. Wilson
 Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
 et ministre du Commerce extérieur

Introduction

L'industrie canadienne de la pêche et des produits dérivés regroupe les entreprises spécialisées dans la transformation et la commercialisation du poisson, des mollusques, des crustacés, des plantes et des animaux marins de même que de la farine et de l'huile de poisson. Cette industrie se divise en trois grands secteurs géographiques : la côte Est (Atlantique), la côte Ouest (Pacifique) et l'intérieur où se pratique la pêche commerciale en eau douce. Des usines transforment les prises des pêcheurs et les récoltes des aquaculteurs canadiens ainsi que les produits importés de fournisseurs étrangers. En outre, l'industrie canadienne met en marché des aliments préparés de marque étrangère pour compléter sa gamme de produits.

Le poisson étant un aliment sain, sa consommation par personne, à la hausse depuis la fin des années 1980, devrait continuer d'augmenter. Au Canada, elle était d'environ 7 kg en 1989, ce qui est faible comparativement à la consommation de viande rouge et de volaille cette année-là, soit 70 et 28 kg respectivement, mais ce qui représente tout de même près du double de la consommation moyenne de poisson au monde¹. Le Canada possède la plus longue zone littorale au monde et exerce d'importants droits souverains sur les trois océans qui le bordent. Environ 7,5 % du territoire canadien, le deuxième en importance au monde, sont recouverts d'eau douce, soit 16 % des réserves mondiales.

Le Canada est un des principaux exportateurs de produits de la pêche et, pour des centaines de petites collectivités, cette industrie représente une source importante d'emplois et

¹Source : Consommation apparente des aliments par personne au Canada, parties I et II, nos 32-229 et 32-230 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

Centres de services aux entreprises et Centres de commerce international

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECCE) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à la clientèle de se renseigner sur les services, les programmes et les compétences relevant de ces deux ministères. Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux énumérés ci-dessous :

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900

C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)

V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Administration centrale d'ISTC

Edifice C.D. Howe
235, rue Queen
1^{er} étage, Tour est

OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC

Télécopieur : (613) 957-7942
Administration centrale d'AECCE

InfoExport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex

OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435

1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Manitoba

Newport Centre
330, avenue Portage, 8^e étage
C.P. 981

WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC

Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4^e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)

57K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Place du Canada
9700, avenue Jasper,
bureau 540

EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC

Télécopieur : (403) 495-4507

510, 5^e Rue sud-ouest,
bureau 1100
CALGARY (Alberta)

T2P 3S2
Tél. : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

Nouveau-Brunswick

Place Assomption
770, rue Main, 12^e étage
C.P. 1210

MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC

Télécopieur : (506) 851-2384

Québec

800, Tour de la place Victoria,
bureau 3800
C.P. 247

MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4^e étage
TORONTO (Ontario)

M5J 1A4
Tél. : (416) 973-ISTC

Télécopieur : (416) 973-8714

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950

ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC

Télécopieur : (709) 772-5093

Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400

C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Ile-du-Prince-Édouard)

C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5^e étage
C.P. 940, succursale M

HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC

Télécopieur : (902) 426-2624

Demandes de publications

Pour obtenir une publication d'ISTC ou d'AECCE, s'adresser au Centre de services aux entreprises ou au Centre de commerce international le plus proche. Pour en obtenir plusieurs exemplaires, s'adresser à :

Pour les Profils de l'Industrie et les autres publications d'ISTC :

Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)

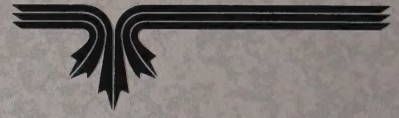
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500 ou 954-5716
Télécopieur : (613) 954-4499

Pour les publications d'AECCE :

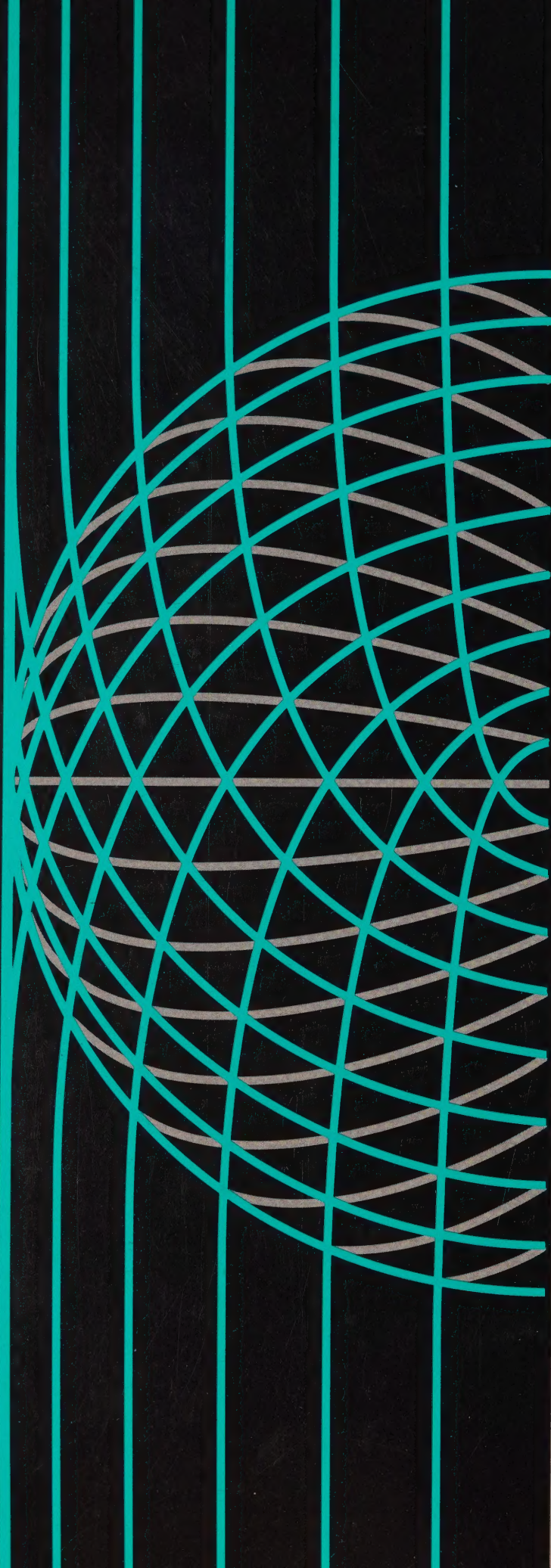
InfoExport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)

K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Produits de la pêche - Eau douce



Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



P R O F I L D E L ' I N D U S T R I E